

Masters 2 « MATC » (Management de l'Art et Tourisme Culturel)

Titre du Cours :	Vente et négociation internationale, application au domaine de l'art.
Heures :	20
Lecture hours:	1
ECTS Credits:	

➤ **CONTENU ET OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DU COURS**

DESCRIPTION AND LEARNING OBJECTIVES OF THE COURSE

- Etre capable de cerner les enjeux spécifiques de la négociation dans les domaines de l'art et du tourisme culturel : proposer des axes de réflexion sur la négociation et sur la vente
- E
- tre capable d'analyser les différents comportements possibles : préconiser des comportements
- Etre capable d'élaborer une méthode de négociation au service d'une stratégie : réussir une négociation et une vente

➤ **LISTE DES SUJETS OU RESUME DES SEANCES**

TOPICS OF EACH SESSION OR SUMMARY OF THE COURSE

Introduction

La vie est « négociation » ; la « vente » est « négociation »

Les 3 principes d'une négociation réussie et donc d'une vente

L'état d'esprit du bon négociateur

1. Préparer la négociation

1.1 Adopter un état d'esprit constructif

1.2 Préparer son dossier

1.3 Définir ses objectifs

1.4 Concevoir le plan d'action

2. Maîtriser les règles de la négociation constructive pour réussir une vente

- 2.1 Comprendre les interactions entre moi et mes partenaires
- 2.2 Eviter la réactivité
- 2.3 Dépasser les écueils d'une attitude projective
- 2.4 Créer les conditions d'un dialogue constructif

3. Déjouer les pièges de la négociation

- 3.1 Prendre garde à la polémique
- 3.2 Résister à un passage en force
- 3.3 Démasquer la manipulation
- 3.4 Contrecarrer la disqualification

4. Conduire la négociation

- 4.1 La méthode des 3 C : consultation, confrontation, concrétisation
- 4.2 Soigner la consultation
- 4.3 S'affirmer dans la confrontation
- 4.4 Chercher le profit mutuel dans la concrétisation

5. S'appuyer sur une stratégie pendant la négociation

- 5.1 Privilégier une approche directe ou indirecte ?
- 5.2 Si nous décidons de nous engager...
- 5.3 Si nous choisissons de laisser venir...
- 5.4 Respecter la qualité de la relation

6. Conclure la négociation et la vente

- 6.1 Saisir le meilleur moment pour conclure
- 6.2 Se préparer à plusieurs dénouements possibles
- 6.3 Consolider la négociation et fidéliser l'acheteur
- 6.4 Faire le bilan de la négociation/vente

➤ **METHODES D'EVALUATION (CONTROLE CONTINU)**
EVALUATION AND GRADING

Présence en cours

Participation pendant les séances

Mise en situation (jeu de rôles) : en sous-groupes

Travail écrit : individuel

➤ **REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES**
BIBLIOGRAPHY

- « L'art de la négociation » Pierre Lebel – éditions Organisations
- « Comment réussir une négociation » R. Fischer et W.Vry – Le Seuil
- « L'entreprise négociatrice » D. Chalvin – Dunod Entreprise
- « Les fondamentaux de la négociation : Les stratégies et les tactiques gagnantes » Lionel Bellenger esf (2009)